

Schritt für Schritt zum Power Purchase Agreement (PPA)

Wann rechnet sich ein PPA für Betreiber? Ein Prüfschema von Rödl & Partner

Das Interesse an Power Purchase Agreements in Deutschland wächst. Doch woran können Anlagenbetreiber festmachen, ob sich auch für sie der Abschluss eines PPA lohnt? Die Experten Kai Imolauer und RA Joachim Held von Rödl & Partner haben für EUWID Neue Energie ein Prüfschema mit Checkliste erstellt.



RA Joachim Held,
Senior Associate bei Rödl &
Partner, Nürnberg



Kai Imolauer,
Associate Partner bei
Rödl & Partner, Nürnberg

Ende 2020 fallen die ersten EEG-Anlagen aus der EEG-Förderung – in Zeiten des Atom- und Kohleausstiegs wird die Nachfrage nach regenerativen und hocheffizienten Erzeugungskapazitäten erheblich steigen und der Strompreis in den nächsten 5 bis 20 Jahren zur Wirtschaftlichkeit dezentraler Erzeugungsanlage ohne Förderbedarf führen. Im Folgenden soll daher in praxisorientierten Schritten gezeigt werden, wie Anlagenbetreiber vorgehen, um zu prüfen, ob ein PPA-Vermarktungsmodell für sie relevant ist.

1. Die Anlage / Wirtschaftlichkeit

► **EEG – Förderende oder Wirtschaftlichkeit ohne Förderung** ist absehbar – ab wann wäre der neue Vertrag zu schließen? Hier empfiehlt es sich den Prozess frühzeitig anzustoßen und Kontakt zu Industrieunternehmen, Energieversorgern, Stromhändlern oder Investoren zu suchen, ggfs. sich auf einem Portal (Greenpeace, WPD, etc.) anzumelden, um frühzeitig eine Abschätzung der möglichen kommerziellen Bedingungen einer Weitervermarktung zu erhalten.

► **LCOE:** Des Weiteren sind zur Wirtschaftlichkeit Sensitivitätsanalysen bzgl. der levelized cost of electricity und Abbildung diverser Tarifstrukturen (siehe auch Checkliste auf S. 6) durchzuführen.

► **Wartungsverträge & Betriebskosten:** Durchgeführte Instandsetzungen während der EEG- oder KWKG-Betriebsdauer sind aus technischer und wirtschaftlicher Perspektive zu prüfen, um einen langfristigen Angebotspreis für den Strom fixieren zu können. Generell sollten die Betriebskosten vor Abschluss eines PPA in einer Projektion auf die 3. Dekade der Erzeugungsanlage analysiert werden und ggfs. ein klares Wartungs- bzw. Instandhaltungskonzept unterlegt werden. Diese Kosten (neben Pacht und Versicherung) bilden die Grundlage für die individuelle Kalkulation des nötigen Stromverkaufspreises, um einen wirtschaftlichen (Weiter-)Betrieb zu ermöglichen.

► **Typenprüfung** (bei Post-EEG-PPA Wind): Zumeist liegt bei den älteren Windenergieanlagen (WEA) eine Typenprüfung nur für 20 Jahre vor; somit ist nach 20 Jahren vor einem Weiterbetrieb eine

Bewertung und Prüfung für den Weiterbetrieb von Windenergieanlagen (BPW) durchzuführen um festzulegen, welche Laufzeit nach EEG-Zeitraum noch für eine Vermarktung des Windstromes möglich ist. Auch wenn noch nicht explizit von den Genehmigungsbehörden gefordert, sollte eine BPW aus Haftungs- und Versicherungsgründen durchgeführt werden.

► **Stand sicherheitsnachweis** (kurz zu PV): Auch die Statik wird neben einer elektrischen Prüfung, die zwar nicht vorgeschrieben aber allgemeine Praxis ist, ein Thema sein beim Weiterbetrieb. Bei Neuprojekten ist sie in der technischen Dokumentation ein normaler Bestandteil.

► **Standortsicherung:** Des Weiteren ist in Bezug auf die Anlage (bei Weiterbetrieb) zu prüfen, ob alle relevanten Grundstücke (Standort, Leitungswege, etc.) über den EEG-Zeitraum hinaus gesichert sind.

2. Vertragsrechtliche Ausgestaltung des PPA

Die Vertragstexte des PPA sind Dreh- und Angelpunkt der Projektentwicklung. Insofern ist hier die vertragsrechtliche Ausgestaltung regelmäßig ein Entwicklungs- und Verhandlungsprozess, der in hohem Maße von den individuellen Projektanforderungen abhängig ist. Dabei können die vertragsrechtlichen Anforderungen anhand einer Vertrags-Checkliste (siehe nächste Seite) im Sinne eines Mindestregelungsumfangs abgearbeitet werden (vgl. hierzu auch den Beitrag von Held/Koch in „ER EnergieRecht“ Ausgabe 1/2019 unter <http://link.euwid.de/roedl-er-ppa>).

CHECKLISTE – Power Purchase Agreement (PPA)

- ✓ **Bestimmung der Funktion des PPA und der Rollen der Vertragspartner (Präambel):** Corporate/Merchant/Utility PPA; On-Site/ Off-Site PPA; Financial/physical PPA; Post-EEG PPA
- ✓ **Vertragsgegenständliche Erzeugungsanlage:** Anlagenbeschreibung, Querbezüge zu Anlagenbauverträgen
- ✓ **Umfang der Belieferung:** Leistungs- und Liefermengen; Verfügbarkeit; Fahrplanmanagement; Bedarfsdeckung; Mindestabnahme („take-or-pay“)
- ✓ **(Ökologische) Qualität der Belieferung:** Beschaffensvereinbarungen und Nachweisanforderungen (z.B. Herkunftsnachweise etc.)
- ✓ **Anlagenbetreiberpflichten:** Technische Vorgaben zur Errichtung, Instandhaltung und Betrieb; Informationspflichten und -fristen, Abstimmungspflichten zu geplanten/ungeplanten Unterbrechungen; Bonus-/Malus-Regelung als Anreiz für hohe Verfügbarkeit
- ✓ **Öffentlich-rechtliche Genehmigung, energierechtliche Anzeige-, Melde- und Informationspflichten:** BlmschG, EnWG, REMIT, etc.
- ✓ **Stromabnehmerrechte:** Kontroll- und Einsichtnahme-rechte; Markt- und netzorientierte Eingriffsbefugnisse; Erstattungsansprüche gegen Dritte
- ✓ **Vermarktungs- oder Verwendungspflichten:** Reservestrombeschaffung und Überschussstromvermarktung, Vermarktungsart- und -Ort, Erfolgs- und Risikobeteiligung, Eigenstromverbrauch, Weiterleitungsverbot
- ✓ **Preis:** Festpreis; Arbeits- und Leistungspreis; Ausgleichszahlung; Marktpreis; Mengenabsicherung; Koordinierung Stromvergütung – Erlöse EEG/KWKG oder abgaben-/steuerrechtliche Privilegierungen (Areallieferung/Contracting-Lieferung, etc.)
- ✓ **Preis Anpassung:** einseitig; Preisgleitklauseln; Staffilvereinbarungen; Steuer- und Abgabenklauseln; Wirtschaftlichkeitsklauseln
- ✓ **Messung, Abrechnung und Zahlungsbedingungen:** Netzanschluss; Messstellenbetrieb – und Konzept; Abschlags-/Vorauszahlungen; Rechnungslegung; Fälligkeit; Verzug
- ✓ **Vertrags-/Lieferbeginn:** ggfs. Fristenplan
- ✓ **Vertragslaufzeit/Kündigung:** Koordinierung Anlagenbau – Fremdfinanzierung – Nutzungsdauer – Refinanzierung; Erstlaufzeit, Verlängerung, außerordentliche Kündigungsgründe
- ✓ **Haftung/Versicherung:** Höhere Gewalt; Haftungsfreizeichnung; Versicherungsumfang und -nachweispflichten
- ✓ **Sicherheiten:** Bürgschaften; Sicherheitsabtretung/-über-eignung; Insolvenzrecht (§§ 104, 119 InsO); Reallasten; Dienstbarkeiten
- ✓ **Vertragsanpassung und Streitbeilegung:** Störung der Geschäftsgrundlage, Leistungsbestimmungs-, Verhandlungs-, Schiedsgutachter- oder Schiedsgerichtsklauseln
- ✓ **Schlussbestimmungen:** Rechtsnachfolge, Erfüllungs- und Gerichtsstand, Rechtswahl, Vertragsumfang

Vattenfall: PPA für Neuanlagen und Post-EEG-Bestand wächst

Das Segment der Power Purchase Agreements (PPA) wird aus Sicht des schwedischen Energiekonzerns Vattenfall einer der stark wachsenden Märkte der Zukunft sein. Dabei gehe es sowohl um die Vermarktung von bestehenden Erzeugungsanlagen, für die die EEG-Förderung in absehbarer Zeit endet, als auch um die Vermarktung von neuen Erzeugungsanlagen außerhalb des EEG, heißt es seitens des Konzerns. Hier will das Unternehmen sowohl auf Erzeugerseite als auch auf Abnehmerseite weitere Kunden gewinnen.

Vattenfall konnte die Direktvermarktung von Strom aus erneuerbaren Energien nach eigenen Angaben im vergangenen Jahr deutlich steigern. Binnen Jahresfrist stieg das Portfolio der Ökostrom-Anlagen in der Vattenfall-Vermarktung demnach von rund 3.700 MW auf nunmehr 5.600 MW. Die hinzugewonnene Leistung der

Ökostrom-Anlagen stammt nahezu vollständig aus Windkraft.

„Teile unseres Erfolgsrezepts waren die differenzierte Portfoliobewertung und optimierte, auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittene Lösungen, was für unsere Kunden einen klaren Mehrwert darstellt“, sagt Christine Lau-

ber, Direktor Sales and Origination Germany bei Vattenfall.

Klarer Trend zu „echtem“ Ökostrom

Man sehe bei den Kunden einen „klaren Trend hin zu echtem Ökostrom“. Im Hinblick auf eigene, hochgesteckte Nachhaltigkeitsziele genüge es Unternehmen heutzutage nicht mehr, ihren Strombezug lediglich mit Zertifikaten zu „vergrünen“, so Lauber weiter.

Vattenfall setzt im Bereich der Direktvermarktung auf eigene Prognoseteams, die speziell auf die Kundenanlagen zugeschnittene Vorhersagen für die optimierte Vermarktung auf den Handelsmärkten erstellen. Die Bewirtschaftung der Anlagen sei dabei 24 Stunden an 7 Tagen die Woche durch ein Schichtteam gewährleistet. □